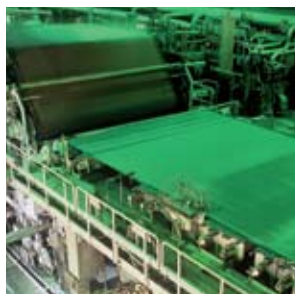




01



02



03



04

Service all inclusive **WELTWEITER ERFOLG**

Der Konzern Mayr Melnhof vertraut auf TNS und setzt auf das „Ergebniskauf“-Prinzip. Mehr als 2000 Drucker werden bereits von TNS betreut.

- 01 Mayr Melnhof agiert weltweit
- 02 Kartonwalzen in Action
- 03 1,7 Mio Tonnen Karton werden produziert
- 04 Mayr Melnhof IT-Experte Günter Loidhold

Die Mayr-Melnhof Karton AG ist einer der größten Hersteller von Karton auf Recyclingpapierbasis und ein führender Produzent von Faltschachteln. Die MM-Gruppe hat etwa 8600 Beschäftigte und erwirtschaftete 2007 1,7 Milliarden Euro. MM-Karton hat neun Standorte in Europa (Österreich, Deutschland, Schweiz, Niederlande, Slowenien und Bulgarien), hier werden jährlich 1,7 Millionen Tonnen Karton produziert. Dazu kommen noch 25 Standorte der Mayr Melnhof Packaging-Werke, die Faltschachteln produzieren. Dazu werden jährlich etwa 500.000 Tonnen Karton verarbeitet. Bei MM Packaging arbeiten etwa 4500 Menschen

in Österreich, Deutschland, Frankreich, England, Spanien, Ungarn, Polen, Rumänien, Russland und der Ukraine. Dass in einem derart großen Konzern viele Drucker stehen, verwundert nur wenig. „Ein sehr hoher Kostenfaktor, da die Kosten keineswegs transparent sind“, erklärt der IT-Experte Günter Loidhold von Mayr Melnhof. Deswegen vertrauen wir auf TNS und den ‚Ergebniskauf‘. Der Fixpreis pro Seite, die Wartung der Geräte von TNS, der schnelle Austausch defekter Drucker und die Bereitstellung von Verbrauchsmaterial sind die besten Argumente, auf TNS zu vertrauen.“ TNS garantiert mit dieser Druckerlösung Transparenz

in allen Bereichen. Wer, wo und wie viel gedruckt wird, ist mit einem Maus-klick herauszufinden. Günter Loidhold: „Wir zahlen pro Seite – ein sehr gutes System, das ausgezeichnet funktioniert. Die Auswertung findet im Intranet statt, gemeinsam mit TNS fanden wir reichlich Potential zur Optimierung.“ Fast alle Drucker, die in Mayr-Melnhof-Standorten in Österreich und Deutschland stehen, sind bereits in den „Ergebniskauf“ integriert und werden von TNS betreut. In den restlichen Standorten liegt die Quote bei 60 Prozent – Tendenz stark steigend. TNS-Mann Sascha Topolansky ist für die Betreuung der Standorte zuständig: „Ein großer Vorteil ist, dass wir mit diesem Prinzip unabhängig vom Hersteller arbeiten können. Ob HP, Lexmark, Sharp oder weitere, alle lassen sich in den ‚Ergebniskauf‘ bestens integrieren.“ „Optimieren macht dann Sinn, wenn man die Mitarbeiter selbst entscheiden lässt“, weiß Günther Loidhold, „da die jeweiligen Kostenstellen für die Finanzierung verantwortlich zeichnen, steigen immer mehr Standorte und Abteilungen auf den ‚Ergebniskauf‘ um. Auch der hauseigene Support freut sich ziemlich über diese Lösung, seither läutet das Telefon viel weniger..“